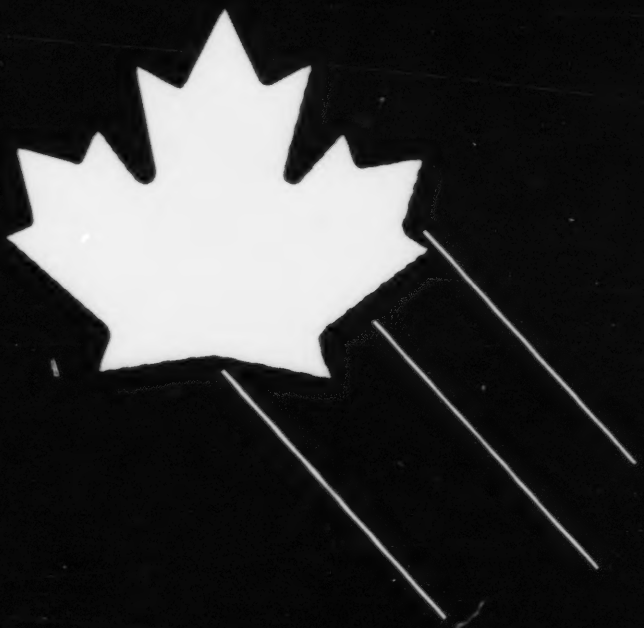
INDUSTRY

PROFILE



Agricultural Machinery

90-00899/

# Regional Offices

**Newfoundland**

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

**Prince Edward Island**

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

**Nova Scotia**

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

**New Brunswick**

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

**Quebec**

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

**Ontario**

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

**Manitoba**

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

**Saskatchewan**

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

**Alberta**

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

**British Columbia**

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

**Yukon**

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

**Northwest Territories**

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this profile contact:*

*Business Centre*
*Communications Branch*
*Industry, Science and Technology Canada*
*235 Queen Street*
*Ottawa, Ontario*
*K1A 0H5*

*Tel: (613) 995-5771*

**PU 3022**

# INDUSTRY PROFILE

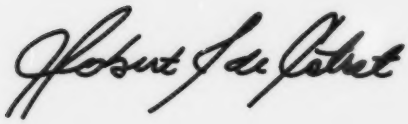
# AGRICULTURAL MACHINERY

1988

## FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



**Minister**

Canada

## 1. Structure and Performance

**Structure**

The Canadian agricultural machinery industry encompasses manufacturers of a wide range of farm machinery including four-wheel-drive tractors, combine harvesters, seeding and tillage equipment, hay handling and harvesting equipment and grain handling and storage equipment. Over the years, the Canadian industry has successfully developed specialized machinery for the production of cereal grains on large farms under dryland prairie farming conditions. Trade in agricultural implements between Canada and the United States has been essentially duty-free since 1944.

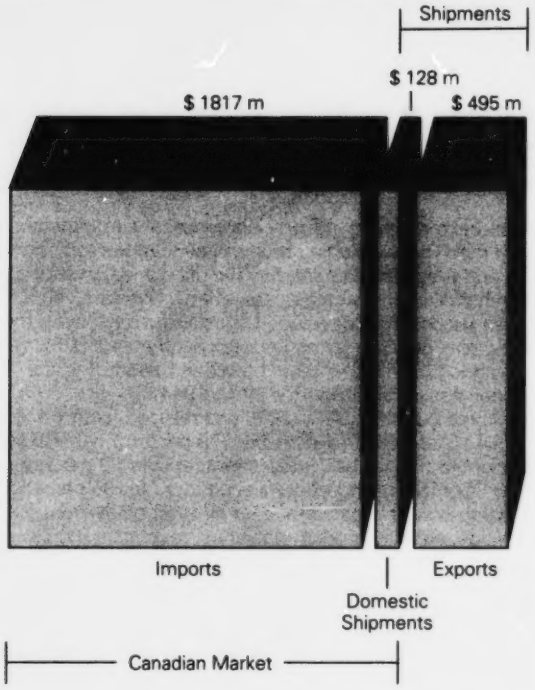
The sector employed 8000 people in 1986 and realized factory shipments estimated at $623 million, of which $495 million (79 percent) were exported. Imports in 1986 amounted to $1.8 billion representing over 93 percent of the Canadian market. Combines and tractors accounted for 66 percent of total imports. The balance was largely made up of other equipment not manufactured in Canada, such as milking machines, reversible mouldboard ploughs, etc. Major exports in 1986, primarily to the United States, included combines, four-wheel-drive tractors, and tillage and seeding equipment.

Full-line firms market through franchised dealers a complete line of farm equipment for all major types of farming from coast to coast. Production is rationalized on a North American or worldwide basis. These companies manufacture the major equipment items such as tractors and combines. They either manufacture or source other implements, (e.g., tillage equipment and seed drills) from other manufacturers.

Short-line firms produce a variety of agricultural implements and attachments such as cultivators, chisel plows, seeders, windrowers and sprayers. As well, these firms produce specialized equipment for particular crops (e.g., potato and tobacco equipment). Most of their sales are made directly to independent equipment distributors or to their own dealers. Less than ten percent of sales are to full-line original equipment manufacturers. Short-line companies are mainly Canadian-owned enterprises and compete in domestic and world markets with full-line manufacturers and those U.S.-based short-line firms that make similar products. An estimated 60 to 70 percent of production is exported, mainly to the United States.

In 1986, the sector was composed of four full-line companies, with Canadian headquarters and manufacturing facilities in Ontario; and 218 short-line manufacturers. Of these short-line companies, 20 percent are located in Quebec, 36 percent in Ontario and 38 percent in the Prairie provinces. The remainder are located in British Columbia and the Atlantic provinces. About 50 percent of the sector's shipments were made by full-line manufacturers. Forty percent of the shipments were made by short-line manufacturers in the Prairie provinces, six percent by Ontario short-line firms and four percent by Quebec short-line manufacturers. Some important changes have occurred since 1986.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada




***Imports, Exports and Domestic Shipments 1986***

In 1986, full-line companies manufacturing in Canada included: John Deere Limited, J.I. Case Canada, White Farm Equipment Company, and Massey Ferguson Ltd. Since then, White Farm Equipment Company has ceased production in Canada, and Massey Combines Corporation, owned by Varity Corporation (formerly Massey Ferguson Ltd.), was forced into receivership in March of 1988. However, Ford New Holland,Inc., a U.S. full-line company, has acquired a Canadian manufacturing base through the purchase of Versatile Farm Equipment Company — a major Canadian short-line manufacturer of four-wheel-drive tractors, four-wheel-drive bi-directional tractors and swathers located in Winnipeg, Manitoba. At present, therefore, this leaves two full-line companies, John Deere Limited and J.I. Case Canada, in Ontario and one in Manitoba, Ford New Holland Canada Ltd..

The remaining full-line firms are multinationals and highly integrated. The majority of their component requirements are sourced from within their world corporate network. Short-line manufacturers have a lower degree of integration, purchasing the more sophisticated components (e.g., bearings, wheel assemblies, hydraulic cylinders and valves) from firms specializing in such production.

Approximately 90 percent of Canadian trade in agricultural equipment is with the United States. Exports to Australia have increased in recent years and currently account for about five percent of total Canadian exports. The European Community (E.C.) and Japan account for three and less than one percent of total Canadian exports, respectively. Canadian-designed equipment is not always suited to the type of crops and agricultural practices in these markets. Competition from sources other than the United States (i.e., Europe and Japan) has not historically been a significant factor in the Canadian market. Offshore equipment usually consists of products which are not made in Canada, such as conventional two-wheel-drive farm tractors. Imports into Canada from the E.C. and Japan, for example, between 1980 and 1987 have averaged less than ten percent and three percent of total imports, respectively. More recently, however, imports from Europe and Japan of high-horsepower, front-wheel-assist, two-wheel-drive tractors have begun to present serious competition for Canadian-made four-wheel-drive tractors.

**Performance**

The performance of the sector is affected by world commodity prices, foreign and domestic government policies regarding farm subsidies and efforts by certain countries to become self-sufficient in particular commodities such as wheat. During the 1970s, the sector experienced an average real growth of 10 percent annually buoyed by strong commodity prices. Farmers replaced their machinery frequently and expectations for strong market demand for their crops remained high throughout the period. While the export share of sector shipments declined during this period, import penetration of the Canadian market also decreased.

The real output of the sector peaked in 1980. Since then, it has experienced a significant decline as reduced prices for farm products severely affected demand. Farm bankruptcies increased and farmers generally began keeping their equipment longer. This resulted in shipments decreasing at an average annual rate of more than 16 percent in real terms between 1980 and 1986. Sector employment correspondingly dropped from more than 17 400 to 8000 people in the same period.

Since 1981, the depressed demand for farm machinery worldwide has resulted in the near collapse of several major full-line companies and the decline in profits for most world producers. The high cost of maintaining large inventories, of servicing debt loads and of financing sales to dealers and farmers has weakened the financial position of some full-line manufacturers during this period. Consequently, these manufacturers have focused their efforts on reducing costs of production and on maintaining market share and cash-flow levels. In response to these difficult market conditions, a number of major firms such as J.I. Case Canada and International Harvester have merged in the past few years.

For the short-line manufacturers, the decline did not appear to start until 1982, since farmers had first postponed the purchase of major pieces of equipment such as tractors and combines. Since then, short-line manufacturers have demonstrated a greater degree of resiliency than the full-line manufacturers due to their product specialization and lower overhead costs and wage rates. However, it should be noted that some bankruptcies did occur, and that companies will continue to experience a financial strain until net farm incomes are substantially increased.

## 2. Strengths and Weaknesses

**Structural Factors**

The principal strength of the industry is in the economies of scale that have resulted from its favourable access to the U.S. market. The free-trade environment for agricultural machinery that has existed for more than 40 years has ensured that the Canadian industry has access to a market large enough to permit Canadian producers to exploit economies of scale whenever appropriate. As a result, fragmentation is not a significant factor for this industry. Other factors benefiting the industry include a favourable cost structure vis-à-vis its competitors for the major inputs of skilled labour and materials.

Despite depressed agricultural world market conditions which have resulted in low capacity-utilization rates — varying from 25 to 50 percent depending on the product — and extensive layoffs, the sector has retained a solid core of skilled workers and good engineering support. In addition, the industry's ability to develop products suited to the particular conditions of dryland farming in North America have aided its competitiveness and contributed to its survival.

Lower cost structures and the availability of skilled labour have enabled some full-line companies to add to their product lines in Canada, thereby reducing the negative impact of the retrenchment and the consolidation process that has been carried out in the major multinational companies worldwide. Some recent acquisitions within the industry have proven beneficial for Canadian operations by extending product lines and providing more extensive distribution networks throughout North America.

The short-line, mainly Canadian-owned firms have been less adversely affected by the market downturn than the full-line companies because of their focus on the production of less-sophisticated equipment. The flexible production process, coupled with lower wage rates, results in lower manufacturing and distribution costs for short-line firms. Their size and flexibility have contributed to their greater resiliency during periods of low market demand. These firms have the capability to innovate and add new product lines with relative ease in order to maintain production and employment levels. (However, as is the case with the full-line companies, their level of activity is influenced by such factors as weather conditions, crops, agricultural commodity prices, farm incomes, government agricultural policies, interest rates and buyers' expectations.) While short-line manufacturers as a group are not facing any major threat, individual firms are vulnerable to those managerial and financial weaknesses typical of small enterprises. In addition, they may face a competitive threat from full-line companies which are able to offer better financing terms and price discounts. As well, full-line firms can also impose stringent conditions on their purchases of original equipment from short-line manufacturers.

**Trade-related Factors**

In 1913, the United States removed its import duties on most agricultural machinery. In 1944, Canada also removed its duties on agricultural machinery, thus creating a free-trade environment between the two countries for those products. In both countries, however, a small number of items remain dutiable, mostly those that are perceived to have more than an agricultural end-use. Most of these products may qualify for duty-free treatment if they meet agricultural end-use requirements. Certification procedures are in place in both countries for this purpose.

All GATT countries are accorded the Most Favoured Nation (MFN) duty-free access to U.S. and Canadian markets. Tariffs and non-tariff barriers in Australia, a country of major interest to Canadian exporters, have not been significant factors affecting market access. However, high tariffs in such areas as the E.C. have reduced the ability of Canadian tractor and combine manufacturers to compete in those markets. Tariffs on agricultural equipment entering the E.C. range from four percent to 17 percent.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), the remaining duties will be phased out over periods of up to 10 years. In addition, the trans-border movement of service and technical personnel will be facilitated.

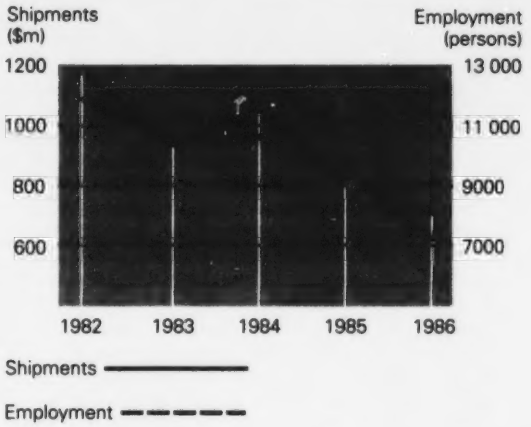
**Technological Factors**

In recent years, the Canadian industry has been at the forefront of several technological achievements, including the development of large-capacity four-wheel-drive and bi-directional tractors and axial-flow combines. While product improvements and innovations continue to be made, no new major technological breakthroughs can be expected until markets improve.

## 3. Evolving Environment

Over the long term, the farm machinery sector should experience a stable but mature market environment as food production increases to meet population growth. As in the past, fluctuations in demand will occur in response to such factors as climate, crop conditions, farm commodity prices, farm incomes, interest rates, attitudes of buyers and agricultural policies of governments. While it is expected that market conditions will improve marginally over the next two to three years, a return to the high level of demand experienced during the 1970s is not likely in the foreseeable future, particularly in light of severely depressed grain prices.

At present, there is concern that abnormally high farm debt, decreasing land values and reduced farm incomes could lead to further deterioration in equipment demand. This will continue to put pressure on the industry and will severely limit its capacity to undertake productivity improvements and the product development required to remain internationally competitive. As noted earlier, while short-line manufacturers as a group are not facing any major threat, individual firms are vulnerable to those management weaknesses typical of small enterprises.




*Total Shipments and Employment*

An improvement in market conditions is needed to assure the long-term viability of larger, full-line and short-line firms that are still in a tenuous financial position despite the considerable downsizing of operations that has taken place. If farm economies do not improve, or were to become worse, then certain areas of heavy production (i.e., large four-wheel-drive tractors and swathers) would be vulnerable to further dislocation. In such circumstances, plant closures and divestitures could affect the Canadian sector severely due to its prairie farming orientation. Improved market conditions, however, would enable companies to reduce inventories, reactivate idle operations and rebuild their balance sheets. In these circumstances, there would be little need to invest in new production facilities, although competitive pressures will undoubtedly increase the pace of productivity and product improvement. At this time, no significant improvement in market conditions is predicted for at least the next two years.

There are several areas in the world, such as the People's Republic of China, that are suitable for the kind of dryland farming practices that have been developed successfully in the cereal-growing regions of North America, and there is a growing interest on the part of these countries to adopt such dryland farming techniques. This presents opportunities for Canadian farm-equipment firms that specialize in this type of machinery to increase and diversify their export sales.

## 4. Competitiveness Assessment

The market for farm machinery worldwide has been depressed for an extended period of time. Most farm-machinery manufacturers throughout the world continue to experience financial difficulties as they try to maintain market share and survive. In this context, the Canadian agricultural-machinery sector generally remains technologically and cost-competitive despite low capacity-utilization rates and limited financial resources. In the short term, the ability of individual companies to maintain market share depends largely on their financial strengths.

In the longer term, the situation is less clear. Notwithstanding the relative competitiveness of Canadian firms, a sustained major increase in commodity markets is vital to maintaining the viability of the agricultural machinery industry in Canada and other countries.

The short-line manufacturers, because of their greater resiliency and lesser financial exposure, have not suffered major dislocations and, to date, have largely retained their competitive position. For many of these firms, however, significantly improved market conditions will also be necessary if they are to remain viable in the longer term.

Given the essentially free-trade regime that already exists for agricultural machinery in North America, the FTA is expected to have only a minor impact on the industry. The formal elimination of remaining duties and the facilitation of temporary transborder movement of personnel will remove administrative impediments.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Agricultural Machinery
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3226

## PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 3111*

| | 1973 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Establishments | 135 | 203 | 218 | 231 | 241 | 218 |
| Employment | 13 477 | 12 830 | 10 439 | 10 612 | 9 104 | 8 000 |
| Factory shipments ($ millions) | 339 | 1 086 | 943 | 1 051 | 806 | 623 |
| Gross domestic product 1970 SIC (constant 1981 $ millions) | 346.6 | 405.0 | 307.2 | 329.2 | 270.8 | 253.2 |
| Investment ($ millions) 1970 SIC | 9.4 | 8.6 | 8.2 | 19.2 | 20.5 | 18.6 |
| Profits after tax ($ millions) | 38.6 | (117.5) | (121) | 9.2 | (70.0) | N/A |

## TRADE STATISTICS

| | 1973 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Exports ($ millions) | 290 | 651 | 551 | 655 | 522 | 495.0 |
| Domestic shipments ($ millions) | 49 | 435 | 392 | 396 | 284 | 128.2 |
| Imports ($ millions) | 539 | 1 568 | 1 405 | 1 635 | 1 581 | 1 817.2 |
| Canadian market ($ millions) | 588 | 2 003 | 1 797 | 2 031 | 1 865 | 1 945.4 |
| Exports as % of shipments | 86 | 60 | 58 | 62 | 65 | 79.4 |
| Imports as % of domestic market | 92 | 78 | 78 | 81 | 85 | 93.4 |
| Source of imports (% of total value) | | | U.S. | E.C. | Asia | Other |
| | | 1981 | 89 | 8 | 1.5 | 1.5 |
| | | 1982 | 91 | 5 | 1.6 | 2.4 |
| | | 1983 | 89 | 8 | 1.6 | 1.4 |
| | | 1984 | 85 | 10 | 2.9 | 2.1 |
| | | 1985 | 82 | 12 | 4.0 | 2.0 |
| | | 1986 | 79 | 13 | 6.0 | 2.0 |
| Destination of exports (% of total value) | | | U.S. | E.C. | Asia | Other |
| | | 1981 | 90 | 2 | 0.5 | 7.5 |
| | | 1982 | 87 | 3 | 0.7 | 9.3 |
| | | 1983 | 89 | 3 | 0.4 | 7.6 |
| | | 1984 | 89 | 2 | 0.9 | 8.1 |
| | | 1985 | 88 | 3 | 1.4 | 7.6 |
| | | 1986 | 91 | 3 | 2.0 | 5.0 |

**(continued)**

## REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

| | Atlantic | Quebec | Ontario | Prairies | B.C. |
|---|---|---|---|---|---|
| Establishments – % of total | 2 | 20 | 36 | 38 | 4 |
| Employment – % of total | 1 | 4 | 55 | 40 | — |
| Shipments – % of total | — | 4 | 55 | 41 | — |

## MAJOR FIRMS

| Name | Ownership | Location of Major Plants |
|---|---|---|
| **Full-line** | | |
| John Deere Limited | United States | Welland, Ontario |
| J.I. Case Canada | United States | Hamilton, Ontario |
| Massey Combines Corporation** | Canada | Brantford, Ontario |
| White Farm Equipment Company** | United States | Brantford, Ontario |
| Ford New Holland Canada Ltd.** (Versatile Operations) | United States | Winnipeg, Manitoba |
| **Short-line** | | |
| Flexi-Coil Ltd. | Canada | Saskatoon, Saskatchewan |
| Morris Rod-Weeder Co. Ltd. | Canada | Yorkton, Saskatchewan |
| Mac Don Industries Ltd. | Canada | Winnipeg, Manitoba |
| Degelman Industries Ltd. | Canada | Regina, Saskatchewan |
| Leon's Mfg. Co. Ltd. | Canada | Yorkton, Saskatchewan |
| Renn Vertec Inc. | Canada | Edmonton, Alberta |

* 1980-SIC

** Mid-1988 — By early 1988 Massey Combines Corporation was in receivership and Ford New Holland, Inc. had acquired Versatile, a short-line manufacturer. In 1986, White Farm Equipment Company ceased production in Canada.

# PROFIL
## DE L'INDUSTRIE

# Matériel agricole

Canada

# Bureaux régionaux

**Terre-Neuve**

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

**Île-du-Prince-Édouard**

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

**Nouvelle-Écosse**

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
( Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

**Nouveau-Brunswick**

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

**Québec**

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

**Ontario**

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

**Manitoba**

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

**Saskatchewan**

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

**Alberta**

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

**Colombie-Britannique**

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

**Yukon**

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

**Territoires du Nord-Ouest**

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

*Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :*

*Centre des entreprises*
*Direction générale des communications*
*Industrie, Sciences et Technologie Canada*
*235, rue Queen*
*OTTAWA (Ontario)*
*K1A 0H5*

*Tél. : (613) 995-5771*

**PU 3022**

# PROFIL
## DE L'INDUSTRIE
# MATÉRIEL AGRICOLE

1988

## AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

**Ministre**

Canada

## 1. Structure et rendement

**Structure**

L'industrie canadienne du matériel agricole regroupe les constructeurs d'une vaste gamme de machines agricoles : tracteurs à quatre roues motrices, moissonneuses-batteuses, lieuses, matériel aratoire, semoirs et diverses machines complexes servant à la récolte et à l'engrangement. Au cours des années, cette industrie a réussi à mettre au point des machines spécialisées pour la production à grande échelle, de céréales, dans des régions à sol aride. Depuis 1944, le commerce du matériel agricole entre le Canada et les États-Unis se fait en franchise.

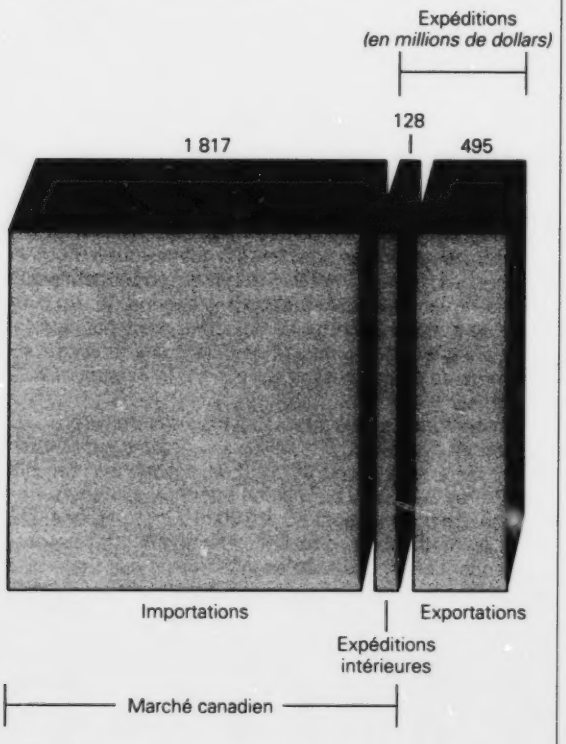
En 1986, les expéditions de ce secteur, qui employait environ 8 000 personnes, étaient évaluées à 623 millions de dollars, dont 495 millions, ou 79 p. 100, étaient destinés à l'exportation. Les importations se chiffraient à 1,8 milliard, soit plus de 93 p. 100 du marché intérieur. Les moissonneuses-batteuses et les tracteurs constituaient 66 p. 100 des importations, le reste comprenant surtout du matériel d'origine non canadienne : trayeuses, versoirs réversibles, etc. L'essentiel des exportations, destinées aux États-Unis, comprenait moissonneuses-batteuses, tracteurs à quatre roues motrices, matériel aratoire et semoirs.

Par l'intermédiaire de concessionnaires franchisés, les grandes entreprises commercialisent une gamme complète de matériel pour tous les genres de cultures pratiquées au Canada et la rationalisation de la production se fait à l'échelle nord-américaine ou internationale. Ces grandes entreprises construisent les grosses pièces d'équipement, comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses; pour l'outillage comme le matériel aratoire ou les semoirs en lignes, elles les fabriquent elles-mêmes ou se les procurent auprès d'autres constructeurs.

Les entreprises spécialisées fabriquent une grande variété d'accessoires et d'outillage : cultivateurs, charrues à couteaux, semoirs, andaineuses et pulvérisateurs, en plus du matériel pour cultures spécialisées telles que la pomme de terre ou le tabac. En général, leurs ventes se font directement auprès de distributeurs indépendants ou de leurs propres concessionnaires, moins de 10 p. 100 étant destinés aux grandes sociétés à gamme complète. Les entreprises spécialisées, la plupart de propriété canadienne, livrent concurrence, sur les marchés intérieur et extérieur, aux grandes sociétés à gamme complète et aux sociétés américaines spécialisées dans la fabrication des mêmes produits. Selon les estimations, les exportations, surtout vers les États-Unis, représentent de 60 à 70 p. 100 de la production.

En 1986, ce secteur comprenait 4 grandes entreprises à gamme complète, dont le siège social et les installations étaient situés en Ontario, ainsi que 218 fabricants spécialisés, dont 20 p. 100 au Québec; 36 p. 100 en Ontario; 38 p. 100 dans les Prairies et le reste en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique. Près de la moitié des expéditions provenait des grandes entreprises, et les fabricants spécialisés des Prairies assuraient environ 40 p. 100 des expéditions; ceux de l'Ontario, 6 p. 100 et ceux du Québec, 4 p. 100. Cependant, depuis 1986, ce secteur connaît de profonds changements.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada




***1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.***

En 1986, les 4 grands constructeurs canadiens, soit John Deere Limited, J.I. Case Canada, White Farm Equipment Company et Massey Ferguson Ltd., proposaient une gamme complète de matériel. Depuis, White Farm a mis fin à ses activités au Canada et Massey Combines Corporation, propriété de Varity Corporation Ltd. (auparavant Massey Ferguson), a dû déclarer faillite en mars 1988. Cependant, Ford New Holland, Inc., société américaine à gamme complète, a fait l'acquisition d'installations au Canada en achetant Versatile Farm Equipment Company, entreprise de Winnipeg, au Manitoba, spécialisée dans la fabrication de faucheuses-andaineuses et de tracteurs à quatre roues motrices, de modèle courant ou bidirectionnel. Il ne reste donc plus que 2 grands constructeurs à gamme complète en Ontario, John Deere Limited et J.I. Case Canada, et un au Manitoba, Ford New Holland Canada Ltd.

Les autres grands sont des multinationales à intégration verticale qui, en général, recourent à leur réseau international pour s'approvisionner en pièces. L'intégration des entreprises spécialisées est moins notable car celles-ci se procurent leurs composantes les plus complexes (roulements à billes, éléments de roues, cylindres et soupapes hydrauliques) auprès d'autres fabricants spécialisés dans ce genre de produits.

Près de 90 p. 100 du commerce dans ce secteur se font avec les États-Unis. Récemment, les exportations à destination de l'Australie se sont accrues et représentent actuellement environ 5 p. 100 des exportations canadiennes; quant aux exportations vers la CEE et le Japon, elles comptent respectivement pour 3 p. 100 et moins de 1 p. 100. Souvent, le matériel de conception canadienne ne convient pas aux produits et aux façons culturales de ces pays et, sur le marché canadien, la concurrence de sources d'approvisionnement autres qu'américaines (c'est-à-dire d'Europe ou du Japon) n'a pas toujours été un facteur déterminant. L'équipement d'outre-mer consiste surtout en des machines et des outils non fabriqués au Canada, comme les tracteurs ordinaires à deux roues motrices. En moyenne, de 1980 à 1987, les produits importés de la CEE et du Japon représentaient respectivement moins de 10 p. 100 et de 3 p. 100 du total des importations canadiennes. Toutefois, le Canada vient d'acheter des modèles européens et japonais de tracteurs très puissants à deux roues motrices avec traction avant assistée; ces modèles livrent une concurrence serrée aux tracteurs canadiens à quatre roues motrices.

**Rendement**

Parmi les facteurs de rendement de ce secteur, citons les cours internationaux des produits agricoles, les politiques officielles canadienne et étrangères sur les subventions à l'agriculture, ainsi que les efforts de certains pays pour parvenir à l'autosuffisance au chapitre de certains produits tel le blé. Au cours des années 70, soutenu par la hausse des cours internationaux, ce secteur a connu une moyenne annuelle de croissance réelle de 10 p. 100. Les agriculteurs renouvelant souvent leur matériel, les prévisions de la demande pour leurs récoltes sont restées positives, pendant cette période; par contre, si la part des exportations correspondant aux expéditions a diminué, la pénétration des importations sur le marché canadien s'est aussi affaiblie.

Après avoir atteint un sommet en 1980, la production a connu une baisse importante avec la chute des cours internationaux des produits agricoles, affectant durement la demande. Avec l'augmentation des faillites, la plupart des agriculteurs ont décidé de faire durer leur matériel. Ainsi, de 1980 à 1986, la baisse annuelle moyenne des expéditions, en chiffres réels, a été de plus de 16 p. 100 et le nombre d'emplois dans ce secteur passait de 17 400 à 8 000.

Depuis 1981, la baisse de la demande internationale a sérieusement ébranlé plusieurs grands constructeurs de matériel agricole et réduit leurs bénéfices. Les coûts élevés du service de la dette, du contrôle des inventaires et du financement des ventes aux concessionnaires et aux agriculteurs ont aussi contribué à l'affaiblissement de la situation financière de certains d'entre eux qui, en retour, se sont efforcés de réduire leurs coûts de production et de conserver leur part du marché et leur fonds de roulement. Pour faire face à cette conjoncture, certaines d'entre eux, notamment J.I. Case Canada et International Harvester, ont opté pour la fusion.

C'est vers 1982 que les fabricants spécialisés ont commencé à ressentir les effets de cette baisse d'activité, les agriculteurs ayant remis à plus tard l'achat des plus grosses pièces, comme les tracteurs ou les moissonneuses-batteuses. Depuis, ces fabricants ont mieux réussi à s'adapter que les grandes entreprises, en raison même de leur spécialisation et parce que, dans ce secteur, les salaires et les frais fixes sont moins élevés. Cependant, ce secteur a aussi connu des faillites et la situation financière de bien des entreprises continuera à être difficile, à moins que les revenus des agriculteurs n'augmentent sensiblement.

## 2. Forces et faiblesses

**Facteurs structurels**

La principale force de cette industrie résulte des économies d'échelle qui lui permettent d'accéder plus facilement au marché américain. Depuis plus de 40 ans, l'absence de barrières douanières pour le matériel agricole a ouvert à l'industrie canadienne un marché d'une envergure telle que les constructeurs ont eux aussi pu réaliser d'importantes économies d'échelle. La fragmentation n'est donc pas un phénomène marquant dans cette industrie, qui a également eu sur ses concurrents l'avantage d'une structure de coûts très favorable au chapitre de la main-d'œuvre spécialisée et du matériel.

Malgré l'affaissement du marché agricole international, provoquant de très nombreuses mises à pied ainsi qu'une baisse du taux de la capacité de production, qui varie de 25 à 50 p. 100, selon les produits, ce secteur a conservé un solide noyau de main-d'œuvre qualifiée et de bons services techniques. De plus, la compétence de cette industrie à créer des produits répondant aux conditions nord-américaines de la culture en sol aride a joué en faveur de sa compétitivité et de sa survie.

Les coûts d'administration peu élevés et la disponibilité d'une telle main-d'œuvre ont permis à certaines grandes sociétés d'élargir leur gamme de produits, atténuant ainsi les effets négatifs des multiples réorganisations et replis stratégiques connus par les multinationales. Certaines d'entre elles ont fait récemment des acquisitions fort avantageuses pour leurs installations au Canada car elles ont pu étendre leur gamme de produits et ramifier leurs réseaux de distribution dans toute l'Amérique du Nord.

Les entreprises spécialisées, pour la plupart de propriété canadienne, ont été moins durement touchées par l'affaiblissement du marché, parce que spécialisées dans la fabrication du matériel moins complexe. En raison de son calibre, de sa polyvalence et des salaires moins élevés, ce secteur a pu réduire ses coûts de production et de distribution et a su s'adapter à la baisse de la demande. Pour protéger les taux de production et les emplois, ce secteur fait preuve d'innovation et arrive assez aisément à agrandir sa gamme de produits. Il n'en reste pas moins que ce niveau d'activité réagit aux mêmes facteurs qui influent sur les grandes entreprises à gamme complète, à savoir les conditions météorologiques, les récoltes, le prix des produits agricoles, les revenus des agriculteurs, la politique officielle, les taux d'intérêt et les attentes des acheteurs. Même si aucune menace ne pèse sur les entreprises spécialisées, chaque fabricant est vulnérable sur le plan financier et administratif, car il doit soutenir la concurrence des grandes sociétés qui offrent de meilleurs rabais et des conditions de financement plus avantageuses, et imposent des restrictions au moment de l'achat de matériel spécialisé.

**Facteurs liés au commerce**

En 1913, les États-Unis supprimaient les droits d'importation sur la plupart des machines agricoles et le Canada en faisait autant en 1944, de sorte que le commerce se fait librement entre les deux. Cependant, chaque pays a continué de prélever des droits sur l'importation de certains produits, surtout ceux qui seraient polyvalents, mais s'ils répondent aux normes d'utilisation agricole, la plupart entrent en franchise. A noter qu'il existe une procédure d'homologation, à cette fin, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Tous les pays signataires du GATT bénéficient du tarif de la nation la plus favorisée (TNF) et ont accès, en franchise de droits, aux marchés canadien et américain. Les tarifs et les autres obstacles ne sont pas des facteurs déterminants de l'accès au marché australien, d'un très grand intérêt pour les exportateurs canadiens. Cependant, les tarifs en vigueur sur certains marchés, comme la CEE, ont nui à la percée des fabricants canadiens de tracteurs et de moissonneuses-batteuses. La CEE impose en effet, sur le matériel agricole importé, des tarifs allant de 4 à 17 p. 100.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs encore en vigueur seront éliminés d'ici 10 ans, et le mouvement, à la frontière, du personnel d'entretien et du personnel technique en sera facilité.

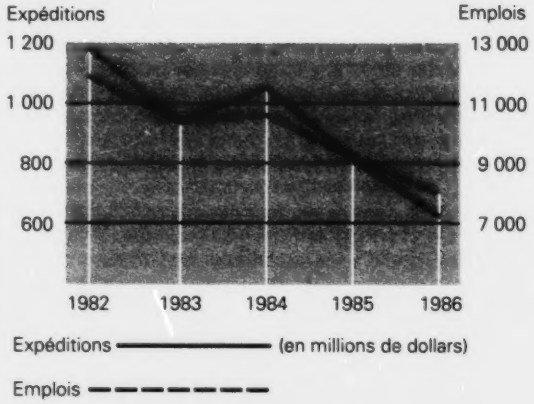
**Facteurs technologiques**

Au cours des dernières années, l'industrie canadienne a su rester à l'avant-garde du progrès technique, pour la mise au point de tracteurs très puissants à quatre roues motrices, de modèles bidirectionnels ou encore de moissonneuses-batteuses axiales. Même si d'autres améliorations et innovations se produisent, il ne faut s'attendre à aucune découverte technique d'importance avant la reprise du marché.

## 3. Évolution de l'environnement

A long terme, la situation de l'industrie du matériel agricole devrait être stable car le marché connaîtra un essor en fonction de l'augmentation de la production alimentaire pour répondre aux besoins créés par l'expansion démographique. Comme toujours, cette industrie sera soumise aux fluctuations de l'offre et de la demande, elle-même liée aux récoltes, aux prix des produits agricoles, aux revenus des agriculteurs, aux taux d'intérêt, au comportement des acheteurs et à la politique officielle. Même si la conjoncture s'améliorait au cours des 2 ou 3 prochaines années, il n'y a pas lieu d'espérer un retour à la forte demande des années 70, compte tenu surtout de la baisse du cours des céréales.

Une nouvelle baisse de la demande est à craindre si l'on tient compte des facteurs suivants : la dette anormalement élevée et les revenus réduits des cultivateurs ainsi que la dévaluation de la propriété foncière. Ces facteurs continueront d'avoir des effets négatifs sur cette industrie et limiteront ses chances d'améliorer sa productivité et de créer des produits pour demeurer concurrentielle à l'échelle internationale. Quant aux fabricants spécialisés, que rien ne menace en tant que groupe, ils auront toujours à surmonter les charges administratives, talon d'Achille des petites entreprises.




Seule l'amélioration des conditions du marché permettra d'assurer la viabilité à long terme des plus grandes sociétés, spécialisées ou non, dont la position financière est encore précaire, même si elles ont considérablement réduit leurs activités. Si la situation de l'agriculture ne s'améliore pas ou si elle se détériore, certains secteurs de machinerie lourde (comme les gros tracteurs à quatre roues motrices et les andaineuses) risquent d'éprouver des difficultés. La fermeture d'usines ou d'entreprises pourrait alors avoir de graves répercussions sur l'ensemble de cette industrie qui est axée sur l'agriculture. Par contre, si la conjoncture s'améliore, les entreprises pourront liquider leurs stocks, reprendre leurs activités et consolider leurs états financiers. Ainsi, elles ne seront pas incitées à investir dans de nouvelles installations, même si la concurrence les oblige à augmenter leur taux de productivité et à améliorer leurs produits. Actuellement, rien ne laisse prévoir une telle amélioration dans un avenir proche.

Certains pays, comme la République populaire chinoise, pourraient bénéficier de l'aridoculture, technique mise au point avec succès dans les régions céréalières d'Amérique du Nord; aussi sont-ils fort intéressés à adopter ces techniques de culture, ce qui pourrait présenter, pour les entreprises canadiennes spécialisées, des occasions d'élargir et de diversifier leur clientèle sur les marchés d'exportation.

## 4. Évaluation de la compétitivité

Depuis longtemps déjà, le marché international du matériel agricole est en perte de vitesse. Presque partout dans le monde, les constructeurs continuent à éprouver des difficultés financières et tentent de conserver leur part du marché pour survivre. Toutefois, l'industrie canadienne du matériel agricole demeure compétitive, tant sur le plan de la technologie que de la rentabilité, malgré la sous-utilisation de sa capacité et ses ressources financières limitées. A court terme, c'est la force financière de chaque entreprise qui déterminera sa capacité de conserver sa part du marché.

A long terme, la situation est moins claire. Malgré la relative compétitivité des entreprises canadiennes, seule une reprise soutenue du marché des produits agricoles pourra maintenir la viabilité de ce secteur, au Canada ou ailleurs.

En raison de leur capacité d'adaptation aux variations du marché, les fabricants spécialisés n'ont pas connu de perturbations importantes et, jusqu'ici, ils ont pour la plupart réussi à conserver leur compétitivité. La viabilité à long terme de plusieurs entreprises dépend néanmoins d'une amélioration notable des conditions du marché.

Étant donné que le commerce du matériel agricole se fait en franchise en Amérique du Nord, l'Accord de libre-échange devrait avoir peu d'effets sur cette industrie. Les dernières entraves administratives tomberont avec la suppression des derniers tarifs et le libre déplacement du personnel de part et d'autre de la frontière.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transport de surface et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Matériel agricole
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3226

## PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 3111*

| | 1973 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Établissements | 135 | 203 | 218 | 231 | 241 | 218 |
| Emplois | 13 477 | 12 830 | 10 439 | 10 612 | 9 104 | 8 000 |
| Expéditions *** | 339 | 1 086 | 943 | 1 051 | 806 | 623 |
| PIB (CTI 1970)**** | 346,6 | 405,0 | 307,2 | 329,2 | 270,8 | 253,2 |
| Investissements*** | 9,4 | 8,6 | 8,2 | 19,2 | 20,5 | 18,6 |
| Bénéfices après impôts *** | 38,6 | (117,5) | (121) | 9,2 | (70, 0) | n.d. |

## STATISTIQUES COMMERCIALES

| | 1973 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Exportations *** | 290 | 651 | 551 | 655 | 522 | 495,0 |
| Expéditions intérieures *** | 49 | 435 | 392 | 396 | 284 | 128,2 |
| Importations *** | 539 | 1 568 | 1 405 | 1 635 | 1 581 | 1 817,2 |
| Marché intérieur *** | 588 | 2 003 | 1 797 | 2 031 | 1 865 | 1 945,4 |
| Exportations (en % des expéditions) | 86 | 60 | 58 | 62 | 65 | 79,4 |
| Importations (en % du marché intérieur) | 92 | 78 | 78 | 81 | 85 | 93,4 |

| Source des importations (en %) | | É.-U. | CEE | Asie | Autres |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1981 | 89 | 8 | 1,5 | 1,5 |
| | 1982 | 91 | 5 | 1,6 | 2,4 |
| | 1983 | 89 | 8 | 1,6 | 1,4 |
| | 1984 | 85 | 10 | 2,9 | 2,1 |
| | 1985 | 82 | 12 | 4,0 | 2,0 |
| | 1986 | 79 | 13 | 6,0 | 2,0 |

| Destination des exportations (en %) | | É.-U. | CEE | Asie | Autres |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1981 | 90 | 2 | 0,5 | 7,5 |
| | 1982 | 87 | 3 | 0,7 | 9,3 |
| | 1983 | 89 | 3 | 0,4 | 7,6 |
| | 1984 | 89 | 2 | 0,9 | 8,1 |
| | 1985 | 88 | 3 | 1,4 | 7,6 |
| | 1986 | 91 | 3 | 2,0 | 5,0 |

## RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

| | Atlantique | Québec | Ontario | Prairies | C.-B. |
|---|---|---|---|---|---|
| Établissements (en %) | 2 | 20 | 36 | 38 | 4 |
| Emplois (en %) | 1 | 4 | 55 | 40 | — |
| Expéditions (en %) | — | 4 | 55 | 41 | — |

## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

| Nom | Propriété | Emplacement |
|---|---|---|
| **Grandes sociétés à gamme complète** | | |
| John Deere Limited | américaine | Welland (Ontario) |
| J.I. Case Canada | américaine | Hamilton (Ontario) |
| Massey Combines Corporation** | canadienne | Brantford (Ontario) |
| White Farm Equipment Company** | américaine | Brantford (Ontario) |
| Ford New Holland Canada Ltd.** (Versatile Operations) | américaine | Winnipeg (Manitoba) |
| **Sociétés spécialisées** | | |
| Flexi-Coil Ltd. | canadienne | Saskatoon (Saskatchewan) |
| Morris Rod-Weeder Co. Ltd. | canadienne | Yorkton (Saskatchewan) |
| Mac Don Industries Ltd. | canadienne | Winnipeg (Manitoba) |
| Degelman Industries Ltd. | canadienne | Regina (Saskatchewan) |
| Leon's Mfg. Co. Ltd. | canadienne | Yorkton (Saskatchewan) |
| Renn Vertec Inc. | canadienne | Edmonton (Alberta) |

* CTI 1980.
** Au milieu de 1988 — Au début de 1988, Massey Combines Corporation a dû déclarer faillite et Ford New Holland, Inc. a fait l'acquisition de Versatile, une entreprise spécialisée. En 1986, White Farm a mis fin à ses activités au Canada.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
**** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.